¿Cómo debo pensar acerca del dinero?

Preguntas cruciales

R.C. SPROUL

PC

¿Cómo debo pensar acerca del dinero?

R.C. SPROUL




Los minilibros de *Preguntas cruciales* proporcionan una introducción rápida a las verdades cristianas fundamentales. Esta creciente colección incluye títulos como:

¿Qué es la fe?

¿Puedo tener gozo en mi vida?

¿Qué puedo hacer con mi culpa?

¿Puedo estar seguro de que soy salvo?

¿Qué es el bautismo?

¿Controla Dios todas las cosas?

¿Cómo debo vivir en este mundo?

¿Qué es la Trinidad?

¿Quién es el Espíritu Santo?

¿Qué significa nacer de nuevo?

¿Cómo debo pensar acerca del dinero?

es.Ligonier.org Poiema.co

Publicado originalmente en inglés bajo el título
How Should I Think about Money?
por Ligonier Ministries
421 Ligonier Court, Sanford, FL 32771
Ligonier.org

Impreso en China
Amity Printing Company
0000424
Primera edición

ISBN 978-1-64289-628-2 (Tapa rústica)
ISBN 978-1-64289-629-9 (ePub)

Diseño de portada: Ligonier Creative
Diseño interior: Katherine Lloyd, The DESK
Traducción al español: Ministerios Ligonier
Diagramación en español: Poiema Publicaciones

SDG

Este documento digital fue realizada por Nord Compo.

Contenido

Capítulo uno

El cuidado de nuestro hogar

Todos apreciamos las palabras de elogio de aquellos a quienes servimos: nuestros entrenadores, jefes u otros en puestos de autoridad. Este deseo de ser elogiados alcanza su punto culminante cuando se trata de nuestra autoridad suprema: nuestro Señor y Rey, Jesucristo. Una palabra de elogio de Cristo es la mejor recompensa para Sus siervos. Todo cristiano anhela oír una frase específica al final de su vida, palabras que saldrán de la boca de Cristo: «Bien, siervo bueno y fiel».

El concepto del Nuevo Testamento que describe y define lo que significa ser siervo de Cristo es la palabra *mayordomía*. Exploraremos esta idea en estas páginas. Existe un vínculo entre el concepto bíblico de la mayordomía y la disciplina académica de la economía, la cual también se abordará.

La economía y los temas éticos y emocionales que la rodean suelen ser temas de debate y noticias de primera plana. Esto es especialmente cierto en un año de elecciones, cuando gran parte del

debate se centra en cuestiones económicas. Lo que no vemos inicialmente es que hay otros asuntos, como la educación y el aborto, que también son cuestiones de economía. En general, la economía no solo tiene que ver con el dinero, los impuestos o los negocios, sino también con la gestión de recursos. Eso incluye todos nuestros recursos, como nuestros hijos no nacidos, las políticas y los materiales educativos.

En otras palabras, cómo usamos nuestros recursos es la materia de la economía, y en un sentido bíblico es la preocupación principal de la mayordomía. Considera el vínculo verbal entre mayordomía y economía. La palabra «economía» procede del griego *oikonomia,* que consta de dos partes: *oikos,* que significa «casa» u «hogar», y *nomos,* la palabra para «ley». Así pues, *oikos* y *nomos* juntos significan literalmente «ley de la casa».

Oikonomia se translitera al español como «economía». La palabra que traduce —en lugar de transliterar— la palabra *oikonomia* es la palabra en español «mayordomía». Así, la mayordomía y la economía son conceptos estrechamente relacionados y, de hecho, para un cristiano neotestamentario no había distinción entre ellos.

En la Antigüedad, a un mayordomo se le otorgaba la responsabilidad y la autoridad de gobernar sobre los asuntos del hogar. Por ejemplo, el patriarca José se convirtió en mayordomo de la casa de Potifar: administraba todo en la casa y se le dio autoridad para gobernarla (Gn 39:1-6a). Al tener ese rol, era responsable de administrar bien la casa; no debía malgastar los recursos de la familia, sino tomar decisiones sabias.

Sin embargo, el papel del mayordomo no surgió por casualidad en el sistema griego de administración, ni tampoco fue algo inventado por los egipcios en la época de José. La función del

mayordomo se deriva del principio de la mayordomía, el cual tiene sus raíces en la creación de la humanidad.

Observa los fundamentos de la mayordomía que se encuentran en los primeros capítulos del Génesis. Leamos lo siguiente:

> Y dijo Dios: «Hagamos al hombre a Nuestra imagen, conforme a Nuestra semejanza; y ejerza dominio sobre los peces del mar, sobre las aves del cielo, sobre los ganados, sobre toda la tierra, y sobre todo reptil que se arrastra sobre la tierra». Dios creó al hombre a imagen Suya, a imagen de Dios lo creó; varón y hembra los creó. Dios los bendijo y les dijo: «Sean fecundos y multiplíquense. Llenen la tierra y sométanla. Ejerzan dominio sobre los peces del mar, sobre las aves del cielo y sobre todo ser viviente que se mueve sobre la tierra» (1:26-28).

En la primera página de la Biblia vemos la creación de los seres humanos —hechos a imagen de Dios, quien se reveló inicialmente como el Creador de todas las cosas— y el subsiguiente llamado a los portadores de Su imagen a imitarle de una manera específica: siendo productivos. Se ordenó a los seres humanos que sean fructíferos y se multipliquen. Se trataba de un mandato a la productividad, que tiene implicaciones en la mayordomía. Es por esto que la mayordomía tiene sus raíces en la Creación.

A veces pensamos que el Nuevo Testamento no enfatiza el trabajo, la laboriosidad o la productividad, sino solo que nos amemos unos a otros y vivamos por gracia y no por obras. Pero si examinamos las parábolas y el lenguaje de Jesús, veremos un énfasis en el llamado a dar fruto. Jesús llama a Su pueblo a ser fructífero no solo en la multiplicación de la especie mediante la

reproducción, sino por causa del reino. Se trata de una ampliación de la ordenanza de la Creación según la cual Su pueblo debe ser productivo.

El segundo mandato dado a Adán y Eva fue que ejercieran dominio sobre la tierra. Dios instaló a Adán y a Eva como Sus vicerregentes, los que debían gobernar en Su lugar sobre toda la creación. No es que Dios concediera a la humanidad la propiedad independiente del planeta. Sigue siendo Su posesión. Pero Dios los llamó para que ejercieran autoridad sobre los animales, las plantas, los mares, los ríos, el cielo y el medio ambiente. No debían ejercer autoridad como un tirano temerario que tiene carta blanca para hacer lo que quiera, pues Dios no los hizo dueños de la tierra. Los hizo mayordomos o administradores de la tierra que debían actuar en Su nombre y para Su gloria.

Inmediatamente después de dar este mandato, Dios creó un jardín exuberante y hermoso, y colocó en él a Adán y a Eva (Gn 2:15). Les dijo que debían cultivarlo y cuidarlo. Este mandato a cultivar y cuidar es clave para comprender la responsabilidad que se otorga a los seres humanos, que va unida al estatus privilegiado de haber sido hechos a imagen de Dios y de haber recibido el llamado a ejercer dominio sobre la tierra.

En la Creación, el mandato que Dios dio a la humanidad fue que las personas reflejaran la mayordomía de Dios sobre esta esfera de la creación. Esto implica mucho más que las empresas religiosas o la iglesia. Tiene que ver con la forma en que nos dedicamos a los esfuerzos científicos, cómo hacemos negocios, cómo nos tratamos unos a otros, cómo tratamos a los animales y cómo tratamos el medio ambiente. Ese dominio sobre la tierra no es una licencia para explotarla, saquearla, consumirla o destruirla; es una responsabilidad de ejercer la mayordomía sobre nuestro hogar a

través del trabajo y el cuidado. Trabajar y cuidar nuestro hogar significa evitar que se desintegre, mantenerlo ordenado, conservarlo, preservarlo y embellecerlo. Toda la ciencia de la ecología tiene sus raíces y fundamentos en este principio. Dios no dijo: «A partir de ahora, toda su comida les caerá del cielo». Dijo: «Deben trabajar conmigo en ser productivos: abonando, labrando, plantando, reponiendo y todo lo demás».

El siguiente mandato que se les dio en el jardín fue el de nombrar los animales (Gn 2:19). En su sentido más elemental, este fue el inicio de la ciencia: aprender a distinguir entre especies, tipos y formas, y discernir la realidad a medida que la examinamos. Esto también forma parte de nuestra mayordomía: aprender sobre el lugar donde vivimos y cuidarlo. Estos principios no son solo para nuestra propia casa, sino para todo el planeta.

Algunos tienen edad suficiente para recordar el asombroso logro de los estadounidenses del siglo XX cuando se envió a los primeros astronautas a la luna. Inevitablemente, parte de ese recuerdo incluye los primeros pasos del astronauta Neil Armstrong en la luna y cuando habló de que era un gran paso para la humanidad. Podríamos considerar ese logro humano simplemente en términos de arrogancia humana, o podríamos verlo como el cumplimiento del mandato que Dios nos dio de ejercer dominio sobre la creación.

Fundamentalmente, la mayordomía consiste en ejercer el dominio que Dios nos ha dado sobre Su creación, reflejando la imagen de nuestro Dios creador en Su cuidado, responsabilidad, mantenimiento, protección y embellecimiento de Su creación. Mientras seguimos examinando lo que dicen las Escrituras sobre la gestión del dinero y los recursos, este concepto de la mayordomía nos servirá de base.

Capítulo dos

Razones para la pobreza

Al considerar el tema de la mayordomía desde una perspectiva bíblica, una de las primeras cosas que debemos tener en cuenta es la visión bíblica de la riqueza y la pobreza. La Biblia tiene mucho que decir sobre estas condiciones, pero se han difundido algunos mitos al respecto. Por ejemplo, uno de los versículos que más se citan de forma errónea es este: «El dinero es la raíz de todos los males». Pero la Biblia no dice eso. La NBLA dice que la «raíz de todos los males es el amor al dinero» (1 Ti 6:10; la NVI dice que «el amor al dinero es la raíz de toda clase de males»). Las malas motivaciones para conseguir riquezas pueden ser peligrosas; la codicia, el robo y otros males se derivan de tales motivaciones. La Biblia nos advierte sobre ir tras las riquezas, pues «no [podemos] servir a Dios y a las riquezas» (Mt 6:24). Aunque el dinero en sí es neutro, nuestra actitud hacia él puede ser buena o mala.

Dado que la Biblia contiene muchas advertencias contra los peligros de las riquezas, en la comunidad cristiana se han

perpetuado otros malentendidos. Uno es que ser rico es intrínsecamente pecaminoso, o que solo las personas pecadoras se enriquecen. Eso es cierto en el sentido de que todas las personas son pecadoras, pero en las Escrituras encontramos ejemplos de personas que eran fabulosamente ricas y, al mismo tiempo, eran virtuosas y fieles. Abraham, por ejemplo, fue el padre de los fieles y también enormemente rico. Del mismo modo, Job era a la vez piadoso y rico. Sin embargo, Jesús también advierte que es difícil que los que tienen riquezas entren en el reino de Dios (Lc 18:25), principalmente porque las personas que tienen abundancia de riquezas pueden tender a la autosuficiencia y, por tanto, a no confiar en Dios y en Su providencia para satisfacer sus necesidades diarias.

Otro mito que se deriva de este malentendido es que existe una especie de rectitud inherente a la pobreza. En la Edad Media se desarrolló un movimiento dentro de la iglesia llamado «el misticismo de la pobreza», que asociaba tal grado de rectitud con la pobreza que la gente empezó a creer que a través de la pobreza se podía entrar en el reino de Dios. En nuestros días abundan otros mitos. Algunos afirman que todo el que es pobre es bendecido por Dios y es justo; otros afirman que todo el que es pobre lo es porque es perezoso y se niega a trabajar, y su pobreza se considera entonces un vicio y no una virtud. Ambos enfoques de la pobreza y la riqueza son simplistas y no abordan realmente el material bíblico relativo a este tema. Pero todos ellos plantean una pregunta más amplia: ¿Quiénes son «los pobres» en la Biblia (ver Lc 6:20)?

Al hacer un estudio sobre «los pobres» en las Escrituras (tanto en el Antiguo como en el Nuevo Testamento) surgen inmediatamente un par de declaraciones. La primera es que la pobreza siempre se determina en función de algún tipo de norma. Cuando se dice que alguien es «pobre», tenemos que preguntarnos:

«¿Pobre comparado con quién?». Las personas que subsisten hoy en Estados Unidos con lo que el gobierno estadounidense considera el nivel de pobreza disfrutan de ciertos lujos que ni los reyes disfrutaban hace unos cientos de años, como bombillas eléctricas en lugar de velas. Así que toda idea de pobreza y riqueza se encuentra en una escala variable. Pero aparte de eso —y lo que es más significativo—, cuando miramos las Escrituras y consideramos a esta clase de personas llamadas «los pobres», vemos que Dios se preocupa mucho por ellas. Sin embargo, esa preocupación varía según las características distintivas de los diversos tipos de pobres que se describen. En las Escrituras encontramos cuatro grupos distintos de personas a las que se describe como «pobres», y podemos ver que la respuesta de Dios a estas personas está relacionada inseparablemente con las razones por las que son pobres.

El primer grupo incluye a los que son pobres como consecuencia de algún tipo de calamidad. El segundo es la persona que es pobre como consecuencia de ser oprimida o explotada. El tercer grupo de pobres en las Escrituras incluye a los que son pobres por pereza. El cuarto grupo describe a los que son pobres por causa de la justicia. Desarrollemos uno por uno.

El primer grupo incluiría a las viudas, los viudos y los huérfanos, aquellos que han perdido a su cónyuge o a uno de sus padres y, por tanto, no tienen a alguien que les mantenga. Si hay algún grupo señalado como de interés especial para el ministerio de la iglesia cristiana, es esta categoría de pobres. Santiago nos dice: «La religión pura y sin mancha delante de *nuestro* Dios y Padre es esta: visitar a los huérfanos y a las viudas en sus aflicciones, *y* guardarse sin mancha del mundo» (Stg 1:27). Los diáconos se establecieron en la Iglesia primitiva con el encargo específico de cuidar de los pobres,

especialmente de los huérfanos y las viudas (Hch 6:1-7). La prioridad que se otorgaba a estas personas en los días bíblicos se ha perdido un poco hoy en día; en lugar de cuidar de ellos como iglesia, dependemos del gobierno y de otros organismos para que se ocupen de ellos. Pero a lo largo de los siglos, la iglesia siempre ha sido llamada a ser un agente ministerial para los que son pobres como consecuencia de una calamidad.

Este grupo no solo incluye a las viudas, los viudos y los huérfanos, sino también a los que han quedado incapacitados por enfermedad o accidente; por ejemplo, las personas que quedan ciegas o cojas y, por lo tanto, no pueden ser productivas en su trabajo. En las Escrituras se señala a estas personas para que reciban cuidados específicos de la iglesia. Es mandato de Dios que la iglesia se esfuerce para ayudarlas. Las leyes del Antiguo Testamento en cuanto a espigar, por ejemplo, son una disposición que Dios instituyó para proveer a los necesitados que no podían trabajar por un salario (ver Dt 24:19).

El segundo grupo de pobres que se encuentra en el Antiguo Testamento está formado por los que se ven reducidos a la pobreza por opresión o explotación. Lo vemos principalmente en el caso de la esclavitud. El pueblo de Israel se empobreció porque estaba esclavizado por un gobierno poderoso (Egipto) que los forzaba a trabajar. Esto plantea otro tema sobre otro mito de nuestra propia cultura: que la única forma de que un individuo se haga rico es a costa de los pobres. Eso puede ser cierto en un juego en el que una persona gana y otra pierde. Pero hay muchas profesiones e industrias en las que alguien se enriquece de una forma que beneficia a los pobres, y no a expensas de ellos.

Un ejemplo es cuando Henry Ford introdujo el concepto de automatización en la producción de automóviles. De la noche a la

mañana, el precio de un automóvil se redujo radicalmente porque había encontrado una forma de fabricarlos a un coste mucho menor de lo que había sido posible en el pasado. Al producir automóviles en serie y aumentar el número de unidades producidas, pudo reducir el coste por unidad. El resultado fue que el automóvil se puso al alcance de millones de personas que antes no podían pagarlo. En el proceso, Henry Ford se hizo fabulosamente rico. Hay otros ejemplos de personas que se enriquecieron a través de medios justos y honestos, sin empobrecer a otras personas.

Pero, sobre todo en la era del Antiguo Testamento, era común que la gente se empobreciera por la explotación del gobierno. Muchas de las personas ricas sobre las que leemos en el Antiguo Testamento eran gobernantes que habían amasado riquezas explotando al pueblo. Los que tenían la capacidad de explotar a la gente por dinero eran aquellos con poder político —gobernadores, tiranos, reyes, etc.— o los delincuentes, quienes roban y perjudican a los demás para enriquecerse. Hoy en día también existen personas que se enriquecen explotando a los demás, pero no todos los que se enriquecen son delincuentes o gobernantes que abusan de la gente.

El tercer grupo es uno que se menciona con frecuencia en el Antiguo Testamento, sobre todo en el libro de Proverbios: los que son pobres por pereza. Es incorrecto decir que toda persona que es pobre lo es porque es perezosa. Sin embargo, sería igual de impreciso decir que nadie es pobre por pereza. El Antiguo Testamento describe una ética laboral establecida en el jardín del Edén y transmitida a lo largo del resto de las Escrituras. Algunas de las afirmaciones del Nuevo Testamento sobre esta ética laboral son casi totalmente ignoradas en nuestra cultura, o se abordan con indignación. Pablo, por ejemplo, al escribir a la iglesia en Tesalónica, habló de cierto grupo de personas que no trabajaban. Eran

improductivos y perezosos, quienes querían vivir de las contribuciones de otras personas. Pablo dio este mandato a la iglesia: «Si alguien no quiere trabajar, que tampoco coma» (2 Ts 3:10). Esto parece duro y severo según los criterios contemporáneos, pero Pablo no hacía más que reiterar la ética laboral del Antiguo Testamento, según la cual una persona es responsable, si es físicamente capaz, de mantenerse a sí misma y a su familia, en lugar de esperar que la comunidad o el gobierno cubran sus necesidades.

El libro de Proverbios está repleto de referencias a los pobres perezosos: «Ve, *mira* la hormiga, perezoso» (Pr 6:6) y «*Como* la puerta gira sobre sus goznes, así *da vueltas* el perezoso en su cama» (Pr 26:14). En cambio, Eclesiastés nos dice: «Dulce es el sueño del trabajador» (Ec 5:12). El hombre trabajador puede apoyar la cabeza en la almohada al final de una dura jornada de trabajo sabiendo que ha sido laborioso y productivo durante ese día, mientras que el sueño del perezoso es perturbado. El juicio de Dios recae sobre los que son pobres por pereza.

La cuarta categoría de pobres son los que son pobres por amor a la justicia. Han tomado la decisión consciente de renunciar a la adquisición de riquezas materiales por el reino de Dios y por servir a los demás. Son personas que han entrado en situaciones de ministerio, y que tienen habilidades que de otro modo les harían capaces de ganarse mejor la vida, pero que, sin embargo, están dispuestas a renunciar a empresas más lucrativas por amor al servicio. El ejemplo supremo de este tipo de pobreza es el mismo Cristo, quien no tenía donde reclinar la cabeza y estuvo dispuesto a abandonar Su reputación y todo lo demás por servir a los demás. Cuando la Biblia describe a este grupo de pobres, vemos que Dios se complace enormemente en ellos y promete dar abundancia de honor

y riquezas eternas a quienes inviertan su tiempo y energía en el servicio al Rey. Recibirán una gran recompensa en el cielo.

Al examinar estos cuatro grupos, vemos que es muy peligroso meterlos a todos en el mismo saco y hablar simplemente de «pobres», porque hay grandes diferencias entre ellos. Hay pobres que, sin tener culpa alguna, se han visto empobrecidos por calamidades que requieren el ministerio de la iglesia. Algunos han sido oprimidos y explotados, y Dios escucha sus gritos y gime como lo hizo en el éxodo, al decir al Faraón: «Deja ir a Mi pueblo». Los que son pobres por pereza incurren en la ira de Dios y en la sentencia de que no deberían comer. Por último, los que son pobres por causa de la justicia son bienaventurados en el reino de Dios.

Capítulo tres

La generación de riqueza

Una vez oí a Richard DeVos, cofundador de Amway y uno de los hombres más ricos del mundo, dar una conferencia sobre el bienestar material de la humanidad. Preguntó a su audiencia cristiana: «¿Les importa el bienestar material de la humanidad? Porque es obvio que a Dios sí le importa».

Esta es una verdad que nos resulta fácil olvidar. Podemos espiritualizar tanto las cosas de Dios que pasamos por alto, por ejemplo, que Jesús mismo habló de dar de comer a los hambrientos, dar cobijo a los que no tienen hogar, vestir a los desnudos y visitar a los enfermos o a los presos. En el Antiguo Testamento, la prosperidad física era una parte integral de las promesas que Dios hizo a Su pueblo, que incluían «una tierra que mana leche y miel» (Éx 3:8). No solo eso, sino que la plenitud final de la redención incluye la promesa de la resurrección del cuerpo. No estamos sujetos al pensamiento griego ni a categorías dualistas que degradan y denigran el mundo material. Hemos sido creados como criaturas

físicas con necesidades y deseos físicos. Dios, en Su plan de redención, se preocupa mucho por ello. A los cristianos también se nos llama a que nos preocupemos por el bienestar material de los seres humanos, por la gente que pasa hambre o está enferma, por los que están desnudos o no tienen hogar. Estos intereses son centrales para la fe cristiana.

Al hablar del bienestar material, es importante comprender las condiciones que lo producen. Para ello, debemos distinguir entre condiciones *necesarias* y condiciones *suficientes*. Una condición necesaria es algo que debe ser cierto para que otra afirmación concreta sea cierta. Sin embargo, la veracidad de la condición necesaria no garantiza que la afirmación consecuente sea cierta. Eso sería una condición suficiente. He aquí un ejemplo clásico: Ser hombre es una condición necesaria para que Juan sea soltero, porque un soltero es un hombre no casado. Pero que Juan sea hombre no garantiza que sea soltero, porque es posible que esté casado. A la inversa, que Juan sea soltero es condición suficiente para que sea hombre, porque un soltero debe ser hombre. Teniendo esto en cuenta, debemos comprender qué condiciones son necesarias para el bienestar material. Aunque estas condiciones no garantizan el bienestar material, deben existir para que este sea posible.

Al considerar las causas del bienestar material, la producción es la primera condición necesaria y posiblemente la más importante. Si nos preocupa que la gente no tenga comida, lo más importante es producir alimentos. Si la gente está desnuda, nuestra preocupación no servirá de nada si no fabricamos ropa. La producción debe aumentar para poder remediar la pobreza en áreas físicas.

A medida que se producen más bienes, disminuye el coste por unidad. Es la ley de la oferta y la demanda. Si, por ejemplo, alguien

vive en una cultura en la que el costo de fabricación de una camisa es casi prohibitivo y una camisa es muy cara, solo los ricos pueden permitirse tener una camisa. Pero si se aumenta la producción para que cada camisa individual sea menos cara en el mercado, entonces más gente podrá disponer de camisas. Lo mismo ocurre con los alimentos. Los agricultores no siempre están contentos cuando hay una cosecha abundante porque esto disminuye el costo por unidad, pero también significa que más gente tiene la oportunidad de comprar alimentos. Así pues, el elemento más importante para satisfacer las necesidades físicas de los seres humanos es la producción de bienes y servicios.

A continuación, debemos explorar qué es necesario para incrementar la producción. Algunos dicen que se requiere más gente en la fuerza laboral, mientras que otros dicen que se requiere más diligencia por parte del productor. Estos factores son importantes, pero el ingrediente más importante para aumentar rápidamente la producción es el uso de herramientas. Míralo de este modo: Tengo un jardín en casa que hay que segar y dispongo de recursos limitados, tres de los cuales son tiempo, energía y dinero. ¿Cómo voy a asignar estos recursos para cortar el césped? La forma más barata de hacerlo es ponerme de rodillas y morder cada hoja de hierba con los dientes. Gastaría mucho tiempo y energía si lo hago así, pero no mucho dinero. Podría mejorar mi producción adquiriendo unas tijeras, y podría hacerlo en menos de la mitad de tiempo, pero ahora las tijeras suponen un gasto. Podría comprar un cortacésped mecánico que aumentaría enormemente mi productividad con respecto a las tijeras, pero sigue siendo más caro. Podríamos pasar de eso a un cortacésped eléctrico, luego a uno de motor, y así sucesivamente. Con cada paso que damos, hacemos el trabajo más rápidamente y a menudo mejor, aunque a un costo cada

vez mayor. Este principio se aplica a todos los demás ámbitos. Podemos producir más en menos tiempo que nuestros antepasados, no porque seamos más listos o más fuertes que ellos, sino porque disponemos de herramientas que ellos no tenían.

La tercera condición necesaria explica por qué algunas personas tienen herramientas y otras no. Se trata del dinero. Para poder comprar herramientas, hay que tener dinero (capital). Más concretamente, hay que tener capital excedente, que es el capital que sobra después de haber cumplido con nuestras obligaciones y pagado nuestros gastos. Adquirir, mantener y actualizar equipos requiere dinero en forma de capital excedente.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la industria automovilística estadounidense dominaba el mundo. Sin embargo, en la década de 1970, los fabricantes de automóviles extranjeros empezaron a competir fuertemente en Estados Unidos y, en la década de 1980, los fabricantes de automóviles japoneses estaban superando a los fabricantes estadounidenses. Japón tiene pocos de los recursos naturales necesarios para producir acero y construir automóviles, mientras que Estados Unidos los tiene en abundancia. Los fabricantes japoneses tienen que importar su acero y otros recursos para construir sus automóviles. También tienen que pagar para enviarlos a través del Océano Pacífico, y aun así superaron a los fabricantes de automóviles estadounidenses. Una de las cosas clave que ocurrió con nuestros principales competidores en la industria automovilística (Alemania y Japón) fue que sus fábricas quedaron prácticamente destruidas durante la Segunda Guerra Mundial. Tuvieron que construir nuevas fábricas con nuevos equipos para ser competitivos en la segunda mitad del siglo XX, mientras que las fábricas estadounidenses dedicaban sus beneficios al *marketing* en lugar de usarlo en investigación y desarrollo o para mejorar sus

fábricas. De repente, los fabricantes estadounidenses tenían un producto que no era competitivo porque se habían quedado atrás en cuanto a herramientas y técnicas de producción.

Lo que impulsa la compra y el uso de herramientas —que a su vez aumenta la producción y provee la capacidad para aliviar los problemas de los pobres y los necesitados— son las ganancias. Este es un punto que todo cristiano debe comprender, porque muchos tienen una visión negativa de las ganancias. Se ha llegado a ver como algo obsceno, como si hubiera algo malo cuando las empresas o los individuos obtienen beneficios o excedentes de capital. Pero sin ganancias no hay excedente, y sin excedente no hay inversión en herramientas. Si no se invierte en herramientas, no puede haber un aumento en la producción, lo que significa que el mundo sigue pasando hambre. En algún lugar, de alguna manera, alguien tiene que estar obteniendo ganancias para que haya un excedente de capital que permita satisfacer las necesidades de las personas de este mundo.

Es interesante la frecuencia con la que Jesús utilizó un lenguaje tomado del mercado y la economía para comunicar las verdades espirituales del evangelio. A menudo, vemos frases como «de qué le sirve», o «qué provecho obtendrá», o «qué beneficio obtienes». En una ocasión les dijo a la multitud y a Sus discípulos: «O, ¿de qué le sirve a un hombre ganar el mundo entero y perder su alma?» (Mr 8:36; cf. Mt 16:26; Lc 9:25). Jesús estaba diciendo que una persona puede tener un beneficio material, pero el resultado final podría estar en tinta roja —ser una pérdida— si ha cambiado algo que es más valioso por algo que es menos valioso. Debemos tener cuidado con cómo entendemos el beneficio, asegurándonos de mirarlo desde el punto de vista de las Escrituras.

Dios está intensamente preocupado por la productividad. Incluso una lectura superficial del Nuevo Testamento revela constantes referencias a dar fruto, no solo en el ámbito espiritual del discipulado, sino en ser productivos, aumentar nuestros propios talentos y recursos, y así ayudar más a los necesitados.

Capítulo cuatro

La teoría del valor

En un banquete al que asistí hace unos años, uno de los oradores era un exjugador de fútbol americano que jugó de *safety* en a la NFL (Liga Nacional de Fútbol Americano). En un punto de su carrera ganaba 65 000 dólares al año como titular de su equipo. Él recordó un partido entre su equipo y los Buffalo Bills durante el apogeo del infame O.J. Simpson. En una jugada, O.J. salió de la línea de golpeo y corrió ochenta y cinco yardas hasta anotar, evadiendo varios placajes en su trayecto (el último de ellos hecho por el que estaba dando el discurso). Cuando iba saliendo del campo, notó que su entrenador se acercaba a él con la cara enrojecida y le gritó enojado: «¡Te pago 65 000 al año para que hagas un buen placaje!». El jugador le respondió al entrenador: «Sí, pero Buffalo le paga 800 000 al año a O.J. para que evada ese placaje».

Los debates sobre las ganancias surgen continuamente, no solo en relación con Wall Street, sino también con el mundo del deporte. Aficionados y observadores debaten acaloradamente sobre la

idoneidad de las ganancias que reciben los propietarios de los equipos y los salarios elevados que ganan muchos jugadores. En 1988, Orel Hershiser fue el MVP (Jugador Más Valioso) de la Serie Mundial de las Grandes Ligas de Béisbol. Al final de la temporada se reunió con el propietario del equipo, Peter O'Malley, quien le hizo un contrato que hasta ese momento era el más lucrativo entre todos los ofrecidos a jugadores de béisbol. Hershiser es un cristiano devoto y cuando los medios de comunicación anunciaron al mundo que había firmado este contrato multimillonario, recibió una avalancha de cartas protestando contra su avaricia, acusándole de negar su fe cristiana por ganar tanto dinero. La mayoría de estas cartas procedían de personas de la comunidad cristiana.

Un amigo en común me llamó y me preguntó si estaría dispuesto a reunirme con Hershiser para discutir con él la ética involucrada al firmar este contrato de béisbol. Orel aceptó y me reuní con él en Vero Beach, Florida, durante los entrenamientos de primavera. Era evidente que quería hacer lo correcto; me preguntó si había pecado al firmar un contrato de esta magnitud por sus servicios. Le contesté: «Solo tengo una pregunta en cuanto a tu mayordomía y sobre el salario que recibes de los Dodgers de Los Ángeles: ¿Cuánto dejó tu agente sobre la mesa en la negociación?». Sus ojos se abrieron de par en par y me dijo: «¿Qué quieres decir?».

Le dije: «En el momento en que tu agente le pidiera a Peter O'Malley un dólar más de lo que creía que valías para su organización, el Sr. O'Malley diría que no. Es más, si lo que el Sr. O'Malley decidió pagarte fue un dólar menos de lo que realmente estaba dispuesto a pagarte, te consiguió a precio de ganga».

Orel se rio. Nadie más pensaba en ello en términos de una ganga. Pero en la economía de ese mundo particular de los negocios hubo una negociación libre entre dos personas: una que ofrecía sus

servicios y un propietario que ofrecía un salario. El propietario tenía que decidir cuánto valía ese jugador para su empresa, y el jugador tenía que decidir si estaba dispuesto a trabajar por lo que el propietario le ofrecía. Esto sucede todo el tiempo y eso hace que aumente el valor de estas franquicias deportivas.

Hay mucha mitología en torno a las ganancias en nuestra cultura. Para ilustrar el concepto de las ganancias, imagina este escenario: Un hombre tiene una zapatería y compra muchos zapatos, cuyo precio promedio en la fábrica es de treinta dólares el par. Él fija el precio de estos zapatos en noventa dólares y yo los compro por noventa dólares. ¿Quién obtiene las ganancias? En primer lugar, el dueño de la tienda obtiene ganancias porque pagó treinta y los vendió por noventa. Compró barato y vendió caro, obteniendo así sesenta dólares. En segundo lugar, el fabricante obtiene ganancias porque no le cuesta treinta dólares fabricar el par de zapatos.

Pero ¿quién más se beneficia? La otra persona que obtiene ganancias en esta transacción es el cliente. Recuerda que no hay coacción, sino que se trata de una transacción libre. Cada vez que alguien va de compras, toma decisiones. Elige en qué tiendas quiere entrar, qué productos quiere ver y qué precio está dispuesto a pagar por lo que quiere comprar. Se marchará del local si el precio de los productos es superior a lo que está dispuesto a pagar. Del mismo modo, cuando el precio es inferior a lo que está dispuesto a pagar, compra, porque consigue lo que quiere y sigue teniendo dinero sobrante. Este es otro ejemplo de una ganancia.

Lo que lo hace complicado —y hace que ese último ejemplo de ganancia sea más difícil de reconocer— es el hecho de que toda esta transacción implica dinero, un medio de intercambio en lugar de un trueque directo. Imaginemos esa operación como un trueque. Supongamos que un hombre fabrica zapatos y otro cría vacas. El

segundo hombre tiene un congelador repleto de filetes, pero tiene un problema: tiene los pies fríos porque no tiene zapatos. Al lado vive el zapatero, quien tiene cien pares de zapatos en su armario y por eso sus pies están perfectamente calientes y secos. Pero ¿cuál es su problema? Tiene hambre porque no tiene carne. Así que estos dos hombres llegan a un acuerdo que involucrará un intercambio de bienes a un precio acordado que convenga a ambas partes. El zapatero dice: «Te cambio un par de zapatos por tantos filetes», y el ganadero piensa: «Esos zapatos son más valiosos para mí que los filetes que me sobran», así que hace el trato. Eso es un trueque.

En ese caso, ¿quién se beneficia? Ambas partes. Está claro que ambas partes le sacan provecho al trueque. Tomás de Aquino dijo que este fue el modo en que Dios ordenó que funcionara todo el universo para satisfacer las necesidades de las personas. Nadie es realmente autosuficiente; vivimos en una comunidad mundial en la que somos interdependientes. Nuestra interdependencia es el resultado de la división laboral. Lo vemos en la primera familia de la humanidad: con Caín y Abel, uno era agricultor y el otro pastor. No podían hacer ambas cosas, así que habrían intercambiado bienes y servicios. Las personas tienen diversos dones y habilidades que aportan al universo de las necesidades; algunas aportan la ciencia de los cohetes, otras la contabilidad y otras el don artístico. Todos nos necesitamos para vivir en esta aldea global.

Al principio, la supervivencia dependía del trueque. Cuando se introdujo un nuevo elemento, un sustituto del intercambio llamado moneda o dinero, la gente perdió de vista el beneficio directo que supone el libre intercambio de bienes y servicios. Cuando vemos una simple transacción de trueque, queda claro cómo se benefician ambas partes. Si vemos un intercambio más contemporáneo, en el que se utiliza en su lugar una moneda (que no tiene valor

intrínseco), es fácil perder de vista la rentabilidad mutua de un intercambio libre. Pero en un comercio justo todos ganan. Eso es lo que hace que la producción funcione.

El otro elemento integral del negocio de las ganancias en el libre comercio es lo que los economistas llaman la «teoría subjetiva del valor». El *valor* tiene que ver con la valía que atribuimos a algo. Una buena ilustración de esto es cuando alguien quiere vender o cambiar un auto en un concesionario.

Una vez fui a un concesionario y pasé un par de horas negociando el precio de un auto con un vendedor. Me resultaba difícil conseguir que me dijera cuánto me daría por mi auto. Finalmente me dio una cantidad que era bastante menos de lo que yo pensaba. Le dije: «Bueno, no puedo hacer el trato a ese precio», y protestó: «Lo que acabo de ofrecerte es el valor real de tu auto». Le respondí: «Puede que sea el valor real de mi auto para ti, pero no es el valor real de mi auto para mí, porque prefiero quedarme con mi auto que dártelo a cambio de la cantidad que me has ofrecido». Entonces caminé un par de cuadras y encontré otro concesionario que fijó un valor más alto para mi auto y que estaba dispuesto a darme más que el primer concesionario.

El punto es que no existe un valor objetivo para los bienes y servicios. Todo depende de lo que ya tengamos: cosas que son comunes, cosas que son escasas y así sucesivamente. Eso cambia de una persona a otra; no todos tenemos las mismas necesidades o deseos, por lo que no damos el mismo valor a todo.

Lo contrario de la teoría subjetiva del valor es una teoría marxista, llamada «teoría laboral del valor», que dice que el precio de un producto debe determinarse por el esfuerzo que realiza el trabajador para producirlo. El valor, por lo tanto, no se establece por

la escasez, las condiciones del mercado o por lo que la gente quiera o no quiera, sino simplemente por el esfuerzo involucrado.

Para ver la falacia de esta teoría, piensa en la diferencia de valor entre un cuadro de Lucas Cranach el Viejo y un cuadro de R.C. Sproul. Cranach pintó un famoso retrato de Martín Lutero que vale millones de dólares. Yo mismo he copiado este cuadro. Imagina que vamos a una subasta y ponemos mi cuadro de Lutero junto al de Cranach. ¿Qué cuadro crees que recibiría la puja más alta del público? No habría competencia. Yo no podría vender el mío ni por cien dólares, mientras que el de Cranach vale millones. El caso es que estoy seguro de que tardé más en pintar mi cuadro que lo que tardó Cranach en pintar el suyo. Tuve que trabajar más que él. ¿Por qué? Porque él era mucho más hábil que yo. No es el esfuerzo que yo dedique al producto lo que lo hace valioso; es la forma en que otras personas valoran el producto lo que determina su valor para ellas.

Siempre debemos recordar que, en última instancia, los precios los establecen los consumidores. Nosotros determinamos el precio de los zapatos, los trajes, las entradas a los partidos de baloncesto y todo lo demás, porque cuando el propietario pone su precio por encima de lo que los consumidores están dispuestos a pagar, estos no compran y los ingresos del propietario disminuyen. La única forma que tiene de obtener ganancias es ofreciendo sus bienes o servicios a un precio que los consumidores consideren una ganancia para ellos cuando realicen la compra.

La idea básica de la mayordomía es que somos responsables ante Dios de cómo utilizamos los bienes, servicios y recursos a nuestra disposición. Eso significa que un mayordomo cristiano debe tener cuidado de no despilfarrarlos. Debemos evaluar el valor de las cosas que compramos.

Hacemos juicios de valor todo el tiempo, porque cada dólar que gastamos en un sitio es un dólar que no podemos gastar en otro. Así pues, aunque los valores son subjetivos en cuanto a nuestras preferencias personales, Dios tiene un sistema de valores de cosas que tienen mucho más peso y son mucho más importantes desde la perspectiva eterna. Nosotros debemos determinar nuestros valores a la luz de los Suyos.

Capítulo cinco

¿Qué es el dinero?

La definición clásica de *dinero* es «un medio de intercambio». Aquí el término *medio* se refiere a algo que se interpone entre dos o más partes, un modo o una posición intermedia a través de la cual las cosas ocurren e interactúan. Un medio de intercambio se refiere a algo utilizado para mediar el intercambio de bienes y servicios. Esto sustituye al trueque, que es un intercambio directo. En otras palabras, el dinero es una forma indirecta de intercambio.

El dinero se desarrolló de forma natural y gradual a lo largo de miles de años de trueque y comercio mientras la gente buscaba algo que simplificara todo el proceso. Una cosa es que nos fijemos en el ejemplo de trueque que trata de bienes o servicios de valor similar, como cuando un zapatero intercambia zapatos por carne del ganadero. Pero ¿qué hace el zapatero cuando quiere cambiar zapatos por una casa? Es muy difícil calcular el costo de una casa en términos de zapatos, lo que dificulta aún más un intercambio justo, sobre todo si se tiene en cuenta que la construcción de una casa

implica una gran diversidad de mano de obra, con contribuciones de albañiles, carpinteros, techadores, electricistas y otros trabajadores. ¿Cómo podríamos hacer un trueque práctico de todo ello?

La moneda surgió de la necesidad de simplificar el intercambio de bienes y servicios. Tenía que haber algo que tuviera valor para todos y que pudiera transportarse y dividirse con facilidad. A lo largo de la historia, las culturas han utilizado diversas cosas como moneda. En algunas civilizaciones se utilizaban conchas marinas. Los nativos norteamericanos utilizaban cuentas de colores, pues todo el mundo las usaba en su ropa. En las colonias norteamericanas, el tabaco se convirtió en moneda durante un tiempo. Pero las cuentas pueden perderse o romperse con facilidad y el tabaco puede pudrirse. Más adelante se determinó que para tener una moneda estable era importante que fuera imperecedera. Con el tiempo surgieron dos sustancias como medios preferidos de intercambio en la dinámica del mercado: el oro y la plata. Tenían estabilidad, utilidad y la escasez justa para mantener un valor estable a lo largo del tiempo.

Cuando vendieron a José como esclavo en Génesis 37:28, lo vendieron por veinte monedas de plata. Ya en aquella época, en la cuenca mediterránea, se utilizaba la plata como medio de intercambio, y sabemos que también usaban el oro. Hay otras partes de la Biblia donde se habla de la acuñación de monedas, como cuando Jesús se refiere a la imagen y la inscripción de una moneda (Mt 22:17-21; cf. Mr 12:14-17; Lc 20:22-25). Existe una larga historia y tradición del uso del oro y la plata como monedas para que la gente no tuviera que realizar trueques o intercambios directos. En vez de cambiar filetes por zapatos, se podía cambiar oro por zapatos u oro por filetes.

Una vez que apareció este sistema del uso de la plata y el oro, la siguiente fase en el desarrollo de la moneda fue la formación de lo que podríamos llamar almacenes de oro y plata. La gente no siempre disponía de lugares seguros donde guardar su plata y su oro, así que alguien operaba un almacén donde otros podían, a cambio de una tarifa, depositar su oro y su plata en un lugar seguro. Cada vez que la gente depositaba oro y plata en el almacén, recibía un recibo por la cantidad que había depositado. El dinero se hizo aún más sofisticado cuando, en lugar de intercambiar directamente el oro o la plata por bienes o servicios, la gente empezó simplemente a intercambiar sus recibos. Así surgieron los cheques, donde un trozo de papel que no tiene valor intrínseco se convierte en valioso porque es un marcador o un recibo que da derecho a otra persona a canjearlo por una moneda real que está almacenada en el depósito. Así es como finalmente llegamos al papel moneda o billete. El papel moneda es una especie de cheque, aunque antes era una forma más directa del mismo. Los billetes de papel en Estados Unidos solían ser «certificados de oro» o «certificados de plata», lo que significaba que daban derecho al portador a cierta cantidad de oro o plata.

Con el tiempo, nuestro sistema económico se ha ido alejando del oro y la plata como patrón monetario. Ahora tenemos cheques o recibos de papel sin valor intrínseco y sin oro ni plata que los respalden, pero que se han establecido como moneda por ley. Dicha moneda se conoce como dinero «fíat», del latín que significa «hágase». El gobierno concede a dicha moneda el estatus de «moneda de curso legal», lo que significa que en circunstancias ordinarias debe ser aceptada como pago. Esto quiere decir que si alguien entra en una tienda que vende televisores por trescientos dólares y ofrece trescientos billetes marcados como «moneda de

curso legal» —no certificados de plata u oro—, la ley obliga a la persona que vende el televisor a aceptar esos billetes como pago íntegro de los bienes que vende. Hay un par de aspectos que respaldan el dinero fíat: en primer lugar, la autoridad del gobierno. El gobierno dice que debes aceptarlo como medio de intercambio de bienes y servicios, aunque no tenga un valor real en sí mismo. Eso le da validez legal. En segundo lugar, existe la confianza pública de que el gobierno no va a permitir que el sistema se desmorone.

Pero hay dos problemas que surgen inmediatamente: en primer lugar, la confianza depositada en la moneda se limita a las fronteras del gobierno que le da autoridad. El segundo problema que surge es que, históricamente, los gobiernos tienden al incumplimiento. La gente asume un riesgo enorme cuando intercambia bienes y servicios sobre la base de un papel que no tiene nada que lo respalde. Mientras todos confíen en él, sigue funcionando, pero es un negocio peligroso y, por cierto, tiene una clara prohibición bíblica. Dios instituyó en la nación de Israel una ley contra la depreciación de la moneda. En el mundo antiguo, donde el oro y la plata se utilizaban como medio de intercambio, a veces personas sin escrúpulos cortaban las monedas; cortaban un minúsculo trozo de oro de una moneda de oro y se quedaban con él. El resultado era que una moneda de cierto valor nominal, digamos cien dólares, ya no contenía oro por valor de cien dólares. Dios consideraba esto un pecado grave, pues defraudaba a la gente en la actividad de intercambiar bienes y servicios. Así pues, la ley bíblica contra la depreciación de la moneda es muy clara y contundente.

Hay otra ley en economía llamada la Ley de Gresham, que dice simplemente: «El dinero malo expulsa al bueno». Una vez hice un experimento con alumnos de séptimo y octavo grado para enseñar este principio. Un alumno tenía un billete de cinco dólares y le

pregunté si podía hacer un trato con él para comprar su dinero. Le ofrecí cinco centavos, luego diez centavos y luego veinticinco centavos. Luego le ofrecí setenta y cinco centavos (una moneda de veinticinco y una de cincuenta). Luego le ofrecí un dólar y finalmente cinco dólares. Rechazó todas estas ofertas porque no veía ninguna ventaja en venderme su billete de cinco dólares por ninguna de las ofertas que le hice. Pregunté a todos los de la clase: «¿Fue un buen hombre de negocios?». Todos estuvieron de acuerdo en que sí. Les dije: «No, no lo fue», y llamé la atención sobre el momento en que le ofrecí una moneda de veinticinco y otra de cincuenta centavos. Les hice ver que la moneda de cincuenta que le había ofrecido era un medio dólar Liberty de 1939, cuyo valor en plata es mucho mayor que su valor nominal (lo había comprado por cuarenta dólares). No lo reconoció; nunca había visto un medio dólar así porque llevaba mucho tiempo fuera de circulación. La razón por la que ya no circula es la Ley de Gresham.

Para comprender la Ley de Gresham, debemos entender qué es el dinero malo y el dinero bueno. El dinero malo es la moneda que ha sido mezclada con otra sustancia, haciéndola menos valiosa, o el papel moneda que no tiene respaldo. El dinero bueno es una moneda fuerte que tiene valor intrínseco, como la plata y el oro. El dinero malo saca de circulación el dinero bueno por la sencilla razón de que la gente tiende a valorar la moneda fuerte por encima de su valor nominal. La gente vería como un despilfarro gastar una moneda Liberty de cincuenta centavos por un artículo de cincuenta centavos en el mercado. Así que, si son puestos a elegir, la gente preferiría gastar moneda con menos o ningún valor intrínseco y conservar su moneda fuerte. Esto tiende a sacar la moneda fuerte de circulación.

Estos son solo algunos de los principios elementales del dinero, pero es necesario comprenderlos. El dinero, en cuanto a su valor monetario actual, casi no tiene valor intrínseco. ¿Cómo es posible que nosotros, como nación, cambiemos hermosos cuadros, casas, ropa, alimentos, televisores o autos por papel? Porque no hemos comprendido que el papel no tiene valor intrínseco, y mientras todo el mundo lo haga, tiende a funcionar. Pero las lecciones de la historia también indican que la moneda que no está respaldada por algo de valor real acaba colapsando, y el administrador sabio toma el papel sin valor y lo convierte tan rápida y sabiamente como puede en artículos de valor real.

Capítulo seis

Inflación

El día de las elecciones de 1992, una de las preguntas que hicieron los encuestadores a los votantes fue: «¿Le preocupa la inflación?». Esa encuesta en concreto reveló que el 5 % de los estadounidenses que votaron en las elecciones presidenciales de 1992 estaban preocupados por la inflación. Es una estadística notable, porque solo unas elecciones antes, al final del gobierno del presidente Jimmy Carter, había sido el tema central de las elecciones presidenciales. La inflación aumentó a tasas de dos dígitos durante el gobierno de Carter, algo que provocó pánico e incluso una crisis en todo nuestro sistema económico. El presidente Carter hizo la observación de que la inflación era el impuesto más cruel de todos, porque golpea más duramente a los pobres y a los ancianos.

Cuando pregunto a los alumnos qué es la inflación, la respuesta que oigo con frecuencia es que es una subida de los precios de los bienes y servicios. Pero eso no es del todo exacto. Una subida de precios no es inflación, sino el resultado de ella. La inflación en sí es

más simple que eso; técnicamente, es un aumento de la masa monetaria. Cuando hay más dinero en circulación, repercute en los precios y en las personas. En este capítulo utilizaremos un ejemplo simplificado para intentar comprender mejor estas repercusiones.

Imagina un pueblo ficticio en el que la economía se basa en el valor de cien dólares del dinero que está en circulación. Todo en el pueblo tiene un precio en función de la cantidad de dinero que hay en circulación. Supongamos que vivo en este pueblo y tengo un problema: he pedido dinero prestado al banco y ahora le debo diez dólares. El problema es que no puedo pagar lo que debo. Entonces se me ocurre un plan. Diseño con cuidado un billete falso de diez dólares y lo uso para pagar mi deuda. El banco no se da cuenta de que les he pagado con dinero falso. Ahora el dinero falso se ha añadido a la masa monetaria del pueblo.

Al crear un billete falso de diez dólares, he aumentado la masa de dinero en circulación de 100 a 110 dólares, es decir, un 10 %. ¿Qué le hace eso al valor del dinero que ya había? Ahora disminuye un 10 %. Más dinero en la masa monetaria significa menos valor por unidad de moneda. Como tiene menos valor, también tiene menos poder adquisitivo.

¿Quién se beneficia en esta situación? El primero que se beneficia es el que imprimió los diez dólares falsos porque saldó su deuda. El segundo que se beneficia es el banco, pues le devolvieron el dinero y pudo seguir realizando transacciones. También se beneficia cualquiera que debiera dinero a otro a una tasa fija. Si alguien hubiera pedido prestado un dólar al banco en ese momento, ese dólar valdría el equivalente a noventa céntimos.

Por eso, en los Estados Unidos de la década de 1960, una de las mejores inversiones que alguien podía hacer era comprar una casa. La inflación crecía a tal ritmo que la gente podía pagar sus

préstamos con una moneda menos valiosa que la que habían tomado prestada inicialmente. Eso sigue ocurriendo, aunque no al mismo ritmo. Sin embargo, si la tasa de inflación ronda el 4 % durante veinticinco años, una persona pagaría un préstamo que pidió veinticinco años antes con dinero que vale la mitad de cuando lo pidió. No obstante, una tasa de inflación del 4 % no parece gran cosa.

Así que los deudores se benefician del aumento de la masa monetaria, pero ¿quién sale perjudicado? En primer lugar, los pobres y los ancianos porque suelen tener ingresos fijos. No reciben aumentos por el costo de la vida en sus pagos de jubilación ni en sus tasas de remuneración. Si la inflación de este año es del 4 %, el año que viene las personas que viven de rentas fijas tendrán el 96 % del poder adquisitivo que tenían este año. Y cada año que vivan, perderán más riqueza y tendrán un problema mayor.

¿Por qué fue un problema tan grave que solo el 5 % de los estadounidenses se preocuparon por la inflación en las elecciones de 1992? Porque un gran problema económico es el déficit presupuestario del gobierno, el cual, a finales de la década de 1980 había aumentado a más de 200 mil millones de dólares al año. Supongamos que abro un puesto de limonada y quiero convertirlo en una empresa rentable. Vendo mis vasos de limonada a cinco centavos, pero luego me doy cuenta de que me cuesta diez centavos por vaso hacer y vender la limonada. ¿Puedo compensar ese déficit con volumen? No, cuanta más limonada venda, peor. Si manejo mi pequeño puesto de limonada con pérdidas, tarde o temprano tendré que hacer ajustes o me quedaré sin negocio. Cuando un gobierno funciona constantemente con déficit y este crece de forma exponencial, significa que está gastando más dinero del que ingresa.

Hay tres cosas básicas que se pueden hacer para abordar el problema del déficit. La primera es recortar gastos. Esto es lo que ocurre cuando se reducen los gastos en las empresas. ¿Qué ocurre si el gobierno se propone recortar gastos por valor de 200 mil millones de dólares? Mucha gente se quedaría sin trabajo. Se eliminarían programas que la gente se ha acostumbrado a recibir. Esto —especialmente recortar programas— es una de las cosas más impopulares que puede hacer un gobierno. Por lo tanto, es un medio endeble como para resolver el problema.

La segunda opción es aumentar los ingresos. Son pocas las cosas que hace el gobierno para obtener ingresos, pero la forma número uno en que los gobiernos aumentan sus ingresos es subiendo los impuestos. Las tasas de impuesto ya son más altas de lo que la gente desearía, por lo que también es un método extremadamente impopular para aumentar la estabilidad financiera.

La tercera opción es aumentar la masa monetaria, pues el gobierno es el deudor. El gobierno puede aumentar la masa monetaria a voluntad, lo que lo convierte en la única organización que tiene el derecho legal de hacer lo que esencialmente equivale a falsificar. Si lo desea, puede producir todo el dinero que quiera. La historia ha demostrado que cuando los gobiernos están muy endeudados, ponen en marcha las imprentas.

¿Cómo afecta la inflación a tu familia, a tu vida y a los bienes y servicios que necesitas para la atención médica, la ropa, la comida y la vivienda? La primera casa que compré me costó veintiún mil dólares. Unos años más tarde, esa misma casa, que entonces era bastante más vieja, se vendió por más de doscientos mil dólares. He estado en países donde la gente gasta cien mil unidades de la moneda local por una barra de pan. Cuando se estableció por primera vez la moneda en ese país, ¿supones que alguien habría

intentado crear un sistema que exigiera cien mil de cualquier cosa por una barra de pan? Eso ocurre cuando los gobiernos deprecian la moneda una y otra vez, de modo que se necesitan cien mil o un millón de unidades de moneda para comprar lo que antes costaba mil unidades. Cuando esto ocurre, la gente pierde los recursos básicos que ha acumulado en toda su vida laboral.

Capítulo siete

Interés

Cuando examinamos el mandato bíblico de la mayordomía cristiana, una de las cosas más importantes a considerar es cómo asignamos los recursos que Dios nos ha dado. Hay muchas cosas que podemos considerar recursos: las capacidades que tenemos, nuestras casas y otras propiedades, el aire que respiramos y mucho más. Pero nuestros recursos básicos incluyen nuestro tiempo, nuestro trabajo, nuestros talentos y nuestro dinero. Hay al menos un aspecto en el que todos estamos en igualdad de condiciones, y es con respecto a la distribución del tiempo. Cada uno de nosotros tiene el mismo número de horas al día. El hombre más ocupado del mundo tiene veinticuatro horas al día, y el hombre más perezoso del mundo tiene las mismas veinticuatro horas. El Nuevo Testamento enfatiza mucho el uso de nuestro tiempo. El apóstol Pablo, por ejemplo, nos dice que debemos aprovechar al máximo nuestro tiempo porque «los días son malos» (Ef 5:16). Esto significa que debemos emplear nuestro tiempo sabiamente, de forma que sea

productivo para el bienestar de las personas y para la causa del reino de Dios.

Cuando se trata de asignar recursos como el tiempo, se requiere disciplina y también sabiduría. Lo mismo ocurre con la forma en que utilizamos nuestros recursos financieros. Puesto que un dólar que gastamos en un sitio es un dólar que no podemos gastar en otro, debemos tomar decisiones sabias sobre cómo vamos a gastar nuestro dinero.

Es probable que uno de nuestros mayores problemas sea el despilfarro de dinero. Jesús aborda este tema en la parábola de los talentos (Mt 25:14-30). Algunas personas piensan que está hablando de dones o habilidades, pero en realidad se refería al dinero, porque un *talento* era una unidad monetaria. Jesús habla de cómo una persona malgastaba su dinero, mientras que la otra lo duplicaba. A Dios le importa la forma en que utilizamos nuestros recursos —en este caso, nuestro dinero— porque debemos ser buenos mayordomos de lo que Él nos ha confiado.

Las Escrituras nos ofrecen algunos principios básicos de mayordomía, entre los cuales destaca uno de sentido común: como mayordomos o administradores responsables del reino de Dios y de la abundancia que Dios ha tenido a bien darnos, somos llamados a vivir dentro de nuestras posibilidades. No todo el mundo gana la misma cantidad de dinero, pero todos tenemos la responsabilidad de vivir según esa cantidad. Por desgracia, nuestra cultura tiene una tendencia crónica a vivir en déficit. Esto es un problema para el gobierno, pero quizá sea aún más peligroso en nuestros propios hogares. Las encuestas dicen que más de la mitad de los estadounidenses viven por encima de sus posibilidades; es decir, gastan más dinero del que ganan. La mayoría de las veces eso se consigue a través del crédito, pidiendo prestado y endeudándose.

Una vez me cortó el pelo una mujer que me preguntó si alguna vez había ganado algo en la lotería de la Florida. Le dije que no, por lo que me preguntó con qué frecuencia jugaba. Le dije: «Nunca. Nunca he comprado un billete de lotería». Al preguntarme por qué no, le dije: «No me lo puedo permitir». Se rio de mí; pensó que yo bromeaba. Me dijo cuánto dinero se gastaba a la semana en billetes de lotería. Yo sabía que no ganaba mucho dinero en su profesión, así que mientras me cortaba el pelo saqué mi calculadora de bolsillo y le dije: «¿Te gustaría que te regalara sesenta mil dólares?». Dijo que sí. Le dije: «Bueno, ¿te gastarías esos sesenta mil dólares en billetes de lotería?». Se rio y dijo: «Claro que no». Le dije: «Pero eso es lo que estás haciendo».

Le mostré con mi calculadora, tomando la cantidad de dinero que gastaba en un año en billetes de lotería, y calculando lo que pasaría si invirtiera la misma cantidad de dinero y tuviera la dicha de obtener un rendimiento anual del 10 % de sus ahorros durante un período de veinte años. Ella habría acumulado sesenta mil dólares en ese tiempo. Pero no podía concebir cómo podría multiplicar esa pequeña cantidad de dinero a una cantidad tan grande en veinte años, así que empecé a explicarle el interés compuesto, que es de lo que hablaba Jesús (al menos indirectamente) en la parábola de los talentos.

Como mencioné antes, una vez enseñé los principios de la mayordomía y la economía a un grupo de alumnos de séptimo y octavo grado. En un momento dado, les hice esta pregunta: «Si luego de terminar la universidad consigues tu primer trabajo y realmente inviertes mil dólares al año durante veinte años bajo un rendimiento anual excelente del 10 % de esos mil dólares, ¿cuánto dinero tendrías al cabo de veinte años?». Primero trataron de adivinar; dijeron: «Mil dólares cada año durante veinte años son

veinte mil dólares; el 10 % de veinte mil son dos mil. Así que deben ser veintidós mil dólares». Les dije: «Pero aún no han entendido cómo funciona el interés compuesto en este proceso». Así que les expliqué lo que tendrían después del primer año con una ganancia del 10 %, y después del segundo año y del tercero. Luego les mostré que, al cabo de veinte años, en lugar de veintidós mil dólares, tendrían unos sesenta y tres mil dólares. Se quedaron asombrados.

Digamos que vas a embarcarte en un programa de inversión en el que inviertes mil dólares el primer año, y el segundo año añades quinientos dólares a tus inversiones principales, de modo que el segundo año inviertes mil quinientos dólares. Cada año a partir de entonces, durante veinte años, le aumentas quinientos dólares a la cantidad de dinero que ahorras o inviertes, de modo que el tercer año estarías invirtiendo dos mil y el cuarto año dos mil quinientos y así sucesivamente. En el vigésimo año estarías invirtiendo 10 500 dólares. Ahora bien, supongamos que eres capaz de ganar un 10 % anual a cambio. Al cabo de veinte años, tendrías casi un cuarto de millón de dólares.

Algunos se preguntarán: «¿Cómo puedo permitirme aumentar mi inversión tanto cada año? No tengo tanto dinero para invertir, e incluso la inversión inicial de mil dólares me parece demasiado». Pero pensemos en una persona de veinte años que acaba de iniciar su carrera profesional. Supongamos que empieza su carrera ganando cincuenta mil dólares al año y que también diezma. Lo primero que hace es pagar dos mil dólares a Dios y también tiene que pagar sus impuestos. Ahora lo único que tiene que hacer es destinar el 5 % de sus ingresos a la inversión. La mayoría de las personas como esta seguirán un patrón de crecimiento ascendente en el que sus salarios aumentan año tras año. Tras un período de

veinte años en su trabajo, si son cuidadosos y sabios en el manejo de sus recursos, serán más capaces de invertir una cantidad mayor.

La otra gran pregunta que se hace la gente es: «¿Dónde puedo conseguir un 10 % de interés?». No lo conseguirán en una cuenta de ahorro de un banco. Pero hay muy buenas empresas de inversión que ayudarán a los pequeños inversores a asignar sus recursos. Llevo años dedicándome a esto y nunca he tenido un año en el que el rendimiento de mis inversiones sea inferior al 10 %.

¿Por qué no hay más personas invirtiendo así? El mayor problema que tenemos es la tentación de la gratificación instantánea. Queremos disfrutar ahora del fruto de nuestro trabajo, mientras que para este tipo de inversión se necesita una tolerancia a la gratificación tardía. Debemos dejar para más adelante las cosas que queremos comprar y consumir porque, como mayordomos, intentamos ser responsables con nuestras inversiones.

Pero la otra cara del problema es que el interés compuesto puede funcionar en ambas direcciones. No solo puede funcionar a nuestro favor si retrasamos nuestra gratificación e invertimos, sino que puede funcionar en nuestra contra si gastamos más de lo que ganamos y empezamos a pedir dinero prestado. Tenemos que devolver ese dinero con intereses. Ahí es donde muchos de nosotros nos metemos en serios problemas financieros, porque en lugar de ganar intereses por nuestro dinero, permitimos que otro se gane lo que pagamos de intereses. Si más de la mitad de los estadounidenses viven por encima de sus posibilidades, ellos están haciendo eso; la ley del interés compuesto actúa en su contra.

Casi nunca llevo mucho dinero en efectivo conmigo. Pero tengo que admitir que tengo la cartera llena de tarjetas de crédito. Me encantan las tarjetas de crédito porque no tengo que usar dinero en efectivo. Puedo ir a las tiendas, sacar la tarjeta, cargar lo que quiera

comprar y luego, a final de mes, recibo una factura y la pago. Esa es la comodidad de las tarjetas de crédito. Pero te diré algo más sobre mis tarjetas de crédito: mi esposa y yo nunca hemos pagado ni un centavo de intereses por compras con tarjeta de crédito.

Los emisores de tarjetas de crédito cobran habitualmente un 18 % de interés, y a veces un 26 % o más, si no pagas el saldo cada mes. Por eso muchos de nosotros estamos endeudados. Es tan fácil y tentador comprar con tarjeta. Disfruta de los bienes ahora, después te preocupas por pagarlos. Pero si no puedes pagarlo a final de mes, ahora tienes que cargar con un saldo sobre el que te cobrarán intereses. Yo no puedo permitirme eso, y no creo que muchos de nosotros podamos. Si tienes problemas económicos, quizá lo mejor que puedes hacer hoy es coger tus tarjetas de crédito y tirarlas a la basura. Así dejarás de endeudarte.

Capítulo ocho

La participación en la propiedad

Vivía cerca de una ciudad siderúrgica del oeste de Pensilvania cuando era niño. A menudo pasaba por delante de la acería los viernes por la tarde, cuando los hombres salían de su turno. Los veía dirigirse a la ventanilla del pagador para cobrar su paga semanal. Eran hombres que trabajaban muy duro. Me di cuenta de que era como un desfile desde la oficina del pagador hasta los bares locales. Había tantos bares en la ciudad que casi no se podían contar y, la gran mayoría de los hombres, después de trabajar tan duro por sus salarios, salían de la fábrica e iban directamente al bar y, en muchos casos, se bebían todo el sueldo.

Otro grupo de estos hombres salían de la cabina del pagador y se dirigían a uno de estos dos lugares: iban al banco, donde ingresaban su paga, o iban a casa y entregaban su paga a su mujer. Este grupo estaba decidido a vivir dentro de sus posibilidades, aunque sus ingresos no fueran elevados. Ahorraban su dinero porque estaban comprometidos con el ahorro. Decían: «Odio este

trabajo; es tan duro y tan agotador. No quiero que mis hijos tengan que trabajar como he tenido que trabajar. Quiero que reciban una educación universitaria». Así que, poco a poco, fueron aplazando su propia gratificación por el bien de sus hijos.

Independientemente de si eran creyentes o no, estos hombres se tomaban en serio el mandato bíblico de proveer para su familia. En cambio, he visto pegatinas en los autos caros de parejas jubiladas que dicen: «Estamos gastando la herencia de nuestros hijos». No me parece gracioso. Como padre y esposo, tengo la obligación moral de intentar vivir dentro de mis posibilidades, de gastar menos de lo que gano para poder dar a mis hijos y a mi esposa algo de sustancia que puedan utilizar en las provisiones que necesiten durante toda su vida. El apóstol Pablo dijo: «Pero si alguien no provee para los suyos, y especialmente para los de su casa, ha negado la fe y es peor que un incrédulo» (1 Ti 5:8). Los cristianos tenemos el deber de proveer para nuestras familias, y esa provisión implica un uso sabio de los recursos que tengamos a nuestra disposición.

Vi muchos ejemplos como los de aquellos hombres en la fábrica de acero en Pittsburgh porque en aquella época era la capital obrera de América. Crecí en esa ciudad. Mi bisabuelo paterno vino de Irlanda. Emigró a este país y se estableció en Pittsburgh en el siglo XIX. Llegó descalzo a las costas de América. Dejó atrás una vida de pobreza durante la hambruna de la papa en el norte de Irlanda, donde vivía en una cabaña con techo de paja y suelo de barro. Llegó aquí prácticamente sin un centavo. Por otra parte, mi bisabuelo materno formaba parte de la aristocracia terrateniente de Yugoslavia y también llegó a este país en el siglo XIX. Una parte de mi familia tenía sus raíces en una cómoda prosperidad económica en el viejo continente, mientras que el patriarca de la otra parte era prácticamente un indigente.

Permíteme contarte sobre mis abuelos. Mi abuelo paterno se convirtió en un prominente hombre de negocios de Pittsburgh; cuando murió era el propietario y presidente de la mayor empresa de bancarrota corporativa de la ciudad. Mi abuelo materno, hijo de un aristócrata terrateniente que emigró a este país, murió a los treinta años sin un centavo. El único trabajo que tuvo en este país fue uno de mano de obra no calificada. ¿Por qué? Perdieron la fortuna familiar en una generación por una sencilla razón: el idioma. En el Pittsburgh del siglo XIX, la principal industria era el acero. Andrew Carnegie, el famoso industrialista y filántropo, dominaba el sector. Carnegie quería que los gerentes hablaran inglés, así que muchos de los que procedían de partes del mundo de habla inglesa ascendieron a puestos directivos. Por otra parte, los que procedían de Europa del Este y otros lugares donde no se hablaba inglés no podían comunicarse, por lo que se veían obligados a realizar trabajos no calificados. La barrera del idioma marcó una gran diferencia de una generación a otra. Eso es algo que no siempre podemos controlar, pero la forma en que utilizamos lo que tenemos también cambia las cosas.

El concepto básico del capitalismo es que debemos dejar que nuestro dinero trabaje a nuestro favor y no en nuestra contra. Karl Marx comprendió profundamente algo de esto, aunque desarrolló un sistema muy distinto al capitalismo. Él comprendió el principio de la economía de que las herramientas son cruciales para aumentar la producción. En esencia, Marx dijo: «Quien posee las herramientas gobierna el mundo. Y todos los demás tienen que trabajar para quien posee las herramientas». Llegó a la conclusión de que, en el fondo, no hay diferencia entre un asalariado y un esclavo, porque el asalariado siempre está a merced de la persona que posee el negocio o las herramientas. Por tanto, la única sociedad justa es

aquella en la que el Estado posee los medios de producción. Por lo tanto, en el sistema de Marx, las herramientas y los medios de producción se quitan de las manos de los propietarios privados y se ponen en manos del pueblo en su conjunto, es decir, en el Estado. El problema, como ha demostrado la historia, es que cuando todo el mundo es dueño de todo, nadie es dueño de nada. Todos reciben la misma parte del pastel, pero el pastel se hace cada vez más pequeño.

Marx también comprendió que la libertad económica proviene de la propiedad. Lo usual es que quienes hacen fortunas económicas son los que poseen las grandes empresas, no los que trabajan para ellos. Es por eso que el sueño americano es más que nada el sueño de la propiedad. Hay buenas noticias al respecto, y también hay malas noticias.

¿Has soñado alguna vez con tener tu propia empresa? ¿No sería estupendo ser tu propio jefe en lugar de trabajar para otro y cobrar un sueldo mientras ellos ganan mucho dinero por tu trabajo? La buena noticia es que ser propietario de tu propio negocio significa que pones las reglas, estableces tu propio horario y recibes los beneficios del negocio. Te sientes orgulloso de tu negocio y de participar en el sueño americano. Así pues, tener tu propio negocio puede ser una forma maravillosa de alcanzar tus objetivos en la vida y experimentar la libertad económica.

La mala noticia es que tener tu propio negocio puede ser extremadamente difícil. Una vez leí unas estadísticas que decían que cada año en Estados Unidos se crean quinientas mil nuevas empresas, y al final del primer año, cuatrocientas mil de ellas siguen existiendo. El 20 %, es decir, cien mil, fracasan el primer año. Al cabo de cinco años, otras trescientas mil de esas empresas habrán fracasado y ya no existirán. Al cabo de diez años, solo veinte mil de

esas empresas seguirán existiendo. Es decir, el 4 %. Eso significa que el 96 % de las empresas que se crean en los Estados Unidos fracasan en los diez primeros años.

Las dos razones principales del fracaso empresarial son las siguientes: en primer lugar, la empresa no tiene suficiente capital para empezar y, en segundo lugar, está mal gestionada; es decir, los recursos no se asignan adecuadamente. Es así: un zapatero trabaja en una zapatería, pero no es el dueño de la zapatería. Es bueno arreglando zapatos y sueña con el día en que pueda abrir su propia tienda. Como tiene esta habilidad, ahorra su dinero, se compra un pequeño local y abre su propio negocio, sin darse cuenta de que para ser propietario y dirigir la tienda se necesitan conocimientos financieros, de mercadeo y de todo tipo de áreas que nunca pensó que necesitaría antes de abrir su negocio. Pronto podría tener problemas. Sin embargo, el sueño de la propiedad está presente porque Marx tenía razón: la propiedad puede traer la prosperidad financiera.

Pero hay otra forma de conseguirla aparte de ser propietario de tu propia empresa. Así es como lo hicieron los obreros siderúrgicos de Pittsburgh. Cuando iban a la ventanilla del pagador el viernes por la tarde y recibían su paga, en vez de bebérsela, algunos tomaban un pequeño porcentaje y compraban acciones de la empresa siderúrgica. No era mucho, pero participaban en la propiedad de la empresa. Cada vez que recibían su salario, lo invertían en una empresa que era estable y segura. Luego, cuando volvían a casa del trabajo y se acostaban, la acería seguía funcionando y ellos seguían obteniendo una recompensa por su trabajo, porque su dinero trabajaba para ellos.

Así que otro principio básico de la mayordomía, que creo que es bíblico, porque tiene que ver con la prudencia y la sabiduría, es el

siguiente: en la medida de lo humanamente posible, haz de cada gasto una inversión. ¿Cómo lo haces? Recuerda lo que vimos sobre el trueque. En el sistema de comercio y trueque, cuando el hombre cambiaba sus zapatos por filetes y el otro hombre cambiaba sus filetes por zapatos, ambas partes se beneficiaban y ambas podían aumentar su bienestar social, es decir, aumentar su riqueza.

Por ejemplo, cuando alguien compra comida en la tienda, gasta dinero a cambio de bienes y alimentos. Necesitan esas cosas. Compran tomates y naranjas no para poder venderlos más caros en la esquina, sino para comer. Están invirtiendo en su propia vida, en su futuro físico. Podrían malgastar su dinero en comida chatarra, pero eso no les beneficia. Cuando se trata de cosas como autos, ropa y muebles, es inteligente comprar de segunda mano, comprar cosas que duren o comprar cosas cuyo valor no disminuya bruscamente. Hay muchas formas de adquirir bienes y servicios cuyo valor aumenta en lugar de depreciarse. No se trata solo de ahorrar dinero metiéndolo en un banco o invirtiéndolo, sino de tener cuidado con nuestros gastos.

En este libro hemos examinado algunos principios básicos de mayordomía y economía. Hemos hablado sobre invertir, retrasar la gratificación y participar en la propiedad, aunque sea en pequeña medida. Pero la inversión más importante que podemos hacer es en el reino de Dios. Diezmar no es una pérdida neta. Nunca he perdido un solo centavo que he dado a la obra de Dios. Mientras más envejezco, más ofrendo, pues veo la importancia de invertir en la mejor inversión a largo plazo que existe. No estoy diciendo que debas dar tu diezmo para que Dios abra las ventanas del cielo y te dé una lluvia de bendiciones. Hablo de invertir en lo que tiene significado eterno y valor eterno.

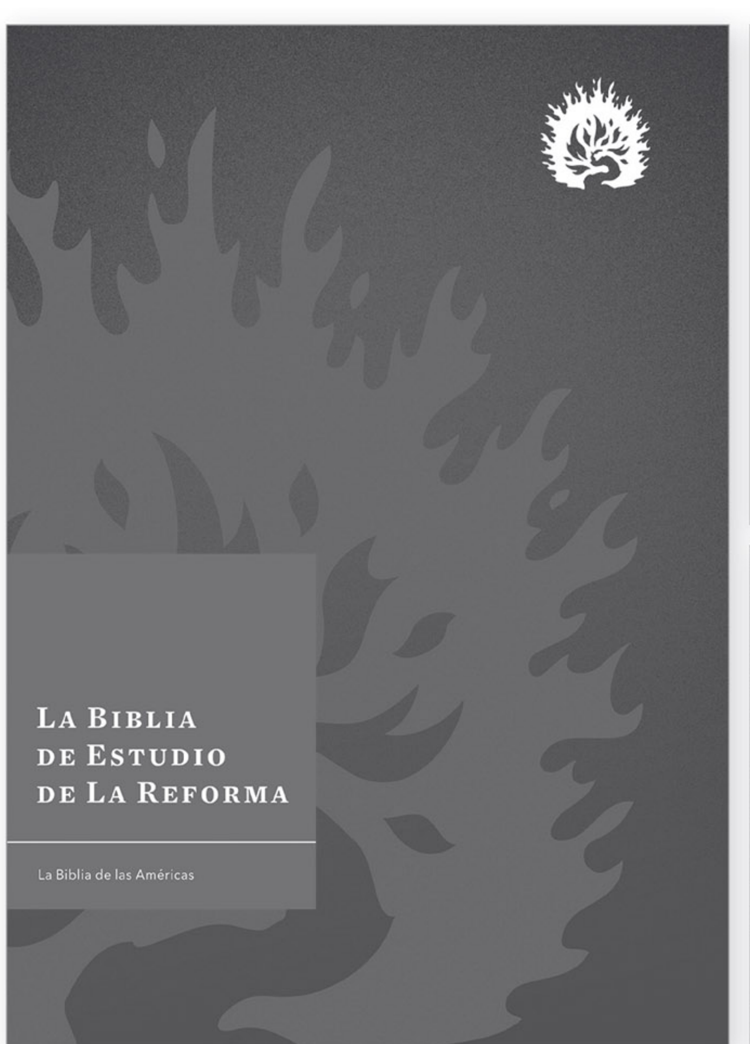
Acerca del autor

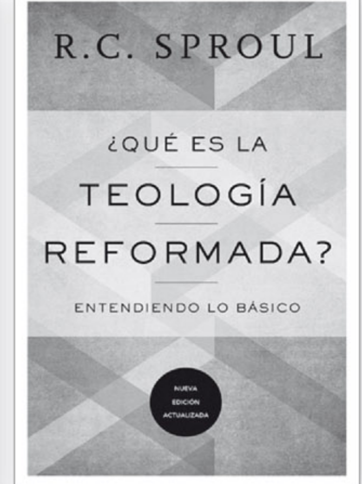
El **Dr. R.C. Sproul** fue fundador de Ministerios Ligonier, primer ministro de predicación y enseñanza en Saint Andrew's Chapel en Sanford, Florida, primer rector del Reformation Bible College y editor ejecutivo de la revista *Tabletalk*. Su programa de radio, *Renovando Tu Mente*, se sigue transmitiendo diariamente en cientos de emisoras de radio por todo el mundo y también está disponible en línea. Fue autor de más de cien libros, entre ellos *La santidad de Dios*, *Escogidos por Dios* y *Todos somos teólogos*. Fue reconocido en todo el mundo por su articulada defensa de la inerrancia de la Escritura y la necesidad de que el pueblo de Dios se pare con firmeza en Su Palabra.

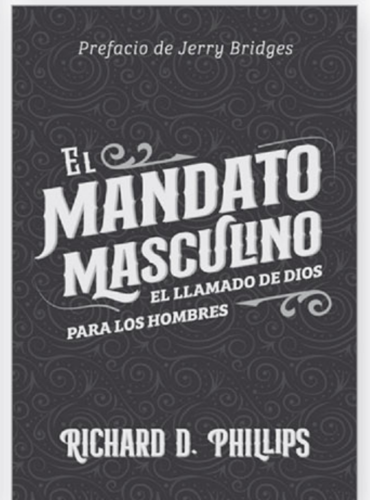
Para más recursos de Ministerios Ligonier, por favor visita *es.Ligonier.org*.

Otros libros de

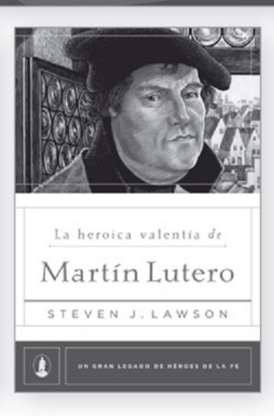
Ligonier + Poiema


La Biblia
de Estudio
de La Reforma
La Biblia de las Américas

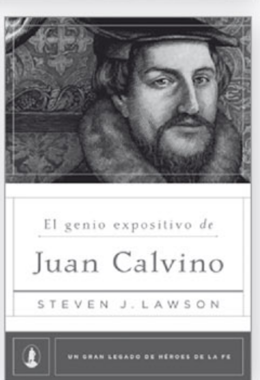

R.C. SPROUL
¿QUÉ ES LA
TEOLOGÍA
REFORMADA?
ENTENDIENDO LO BÁSICO
NUEVA
EDICIÓN
ACTUALIZADA


Prefacio de Jerry Bridges
El
MANDATO
MASCULINO
EL LLAMADO DE DIOS
PARA LOS HOMBRES
RICHARD D. PHILLIPS


¿Controla
Dios todas
las cosas?
PREGUNTAS CRUCIALES
R.C. SPROUL


La heroica valentía de
Martín Lutero
STEVEN J. LAWSON
UN GRAN LEGADO DE HÉROES DE LA FE


¿Qué
es el
bautismo?
PREGUNTAS CRUCIALES
R.C. SPROUL


El genio expositivo de
Juan Calvino
STEVEN J. LAWSON
UN GRAN LEGADO DE HÉROES DE LA FE



